El arte de HABLAR EN PÚBLICO en 12 pasos

David Bertrán



Técnicas y trucos para aprender a hablar en público y convertirte en un orador excelente

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO EN 12 PASOS

por David Bertrán

ÍNDICE

Introducción

Paso 1 - El arte de hablar en público

Paso 2 – Los miedos

Paso 3 - La preparación

Paso 4 - La relajación

Paso 5 - La mentalización

Paso 6 - La interactividad

Paso 7 – Los tiempos

Paso 8 – La estructura

Paso 9 – La comunicación emocional
Paso 10 – La comunicación no verbal
Paso 11, - Pasión y sé tú mismo
Paso 12, - Los modelos
Acerca del autor

Introducción

Los seres humanos somos animales sociales y dentro de esta sociabilidad se nos presenta la necesidad de hablar en público. A lo largo de nuestra vida debemos poner en práctica esta habilidad en múltiples ocasiones, ya sea en un evento familiar, en una reunión de trabajo o en cualquier evento ante un auditorio.

Hablar en público es una habilidad y por tanto todo el mundo puede desarrollarla a través de un buen entrenamiento. Te aseguro que el 95% de las barreras y miedos que tienes a la hora de hablar en público pueden eliminarse gracias a este entrenamiento que vamos a realizar mediante los doce pasos que te ofrece este libro.

Muchos actores y presentadores de televisión se definen como grandes tímidos, pero a través de un buen entrenamiento logran comunicar excelentemente. Si ellos lo han hecho, tú también puedes hacerlo, si bien es cierto que deberás dedicarle el tiempo y el entrenamiento necesario para poder llegar a ello.

Las técnicas, consejos y trucos que encontrarás en este libro te ayudarán a hacer este recorrido que te va a llevar del miedo escénico al placer escénico.

Paso 1 – El arte de hablar en público

Conocer bien una materia tiene poco que ver con saber comunicar bien acerca de esta materia.

Evidentemente el hecho de conocer bien el tema sobre el que vamos a hablar es una condición indispensable, pero en absoluto suficiente.

Un excelente orador es aquel que utiliza todas las técnicas y herramientas de comunicación pero sin dejar de ser el mismo, y este va a ser nuestro objetivo durante todo el proceso, que puedas proveerte de gran cantidad de herramientas para lograr realizar unas presentaciones excelentes desde tu propia personalidad.

Hablar en público consiste en lograr establecer una comunicación eficaz desde el orador hasta la audiencia, en la que el orador sea capaz de transmitir las ideas que quiere transmitir. Eso solo se logra si el orador resulta interesante,

entretenido y convincente.

Un mismo discurso puede resultar un éxito o un fracaso en función de como se exponga. Así que tanto o más importante es el “como” se exponga como el propio contenido del discurso.

El hablar en público, como cualquier otro acto de comunicación es una oportunidad única, se trata de un momento efímero que vamos a vivir y que no se repetirá nunca más, por tanto debemos tratarlo como lo que es, algo único. En este sentido tiene muchas analogías con las artes escénicas y más concretamente con el arte efímero de las representaciones teatrales.

Si consideramos el arte de hablar en público como

un arte, nos daremos cuenta de que como en cualquier otro arte vamos a ir aprendiendo a medida que lo vayamos practicando, pero este aprendizaje puede acelerarse mediante la adquisición de trucos y técnicas de eficacia contrastada que son utilizadas a día de hoy por grandes oradores.

Cada puesta en escena puede ser una obra de arte si sabemos hacer el estudio anterior que requiere la presentación, preparar con mimo los materiales y ejecutar el acto de manera brillante apoyándonos en estas técnicas y trucos que vamos a ir aprendiendo a lo largo del libro.

Paso 2 – Los miedos

Dice una máxima oriental que lo que se resiste persiste, y lo que se acepta se transforma. Ante cualquier miedo debemos aceptarlo y afrontarlo para poder superarlo, pero debemos hacerlo armándonos con todos los recursos posibles para que este “enfrentamiento” sea lo más leve posible.

Todo aprendizaje es incómodo porque nos sitúa fuera de nuestra zona de confort, pero para encontrar perlas el ser humano siempre ha tenido

que sumergirse en el océano.

El miedo es una emoción de las más importantes y contradictorias que tenemos, porque por un lado nos puede salvar la vida cuando lo sentimos por ejemplo al acercarnos a un barranco, pero por otro lado es la emoción que más limitaciones genera a las personas, y esto se debe a que menudo se hace muy difícil discernir entre los miedos racionales y los miedos irracionales.

La mayoría de miedos del ser humano no obedecen a razones objetivas, sino que son fruto de la "pre ocupación", del miedo hacia lo que puede pasar más que del miedo a lo que está pasando.

El ser humano tiene la curiosa habilidad de poderse preocupar por lo que pueda suceder aunque no tenga razones objetivas para ello. Cuando una gacela ve o huele a un león se asusta y

empieza a correr, pero cuando sus sentidos lo pierden de vista deja de estresarse y sigue pastando tranquilamente. Pero esta habilidad que tenemos de preocuparnos por lo que aún no ha ocurrido también nos permite anticiparnos, planificar y crear estrategias.

Cuando aparece un pensamiento negativo la mente se nos puede disparar y podemos llegar a perder el poder sobre nosotros mismos. No somos responsables del primer pensamiento que nos viene pero si somos responsables de lo que hacemos con él. No podemos evitar que llegue, pero si debemos saber como gestionarlo.

El miedo nos sube la tensión arterial y nos genera adrenalina que es una sustancia endógena que genera nuestro cerebro, pero estos efectos

fisiológicos aparentemente negativos podemos aprovecharlos para que nos den energía y poder y para poder transmitir nuestro mensaje con pasión ante nuestro auditorio.

La mayoría de los miedos del ser humano nunca acaban materializándose, de hecho puedes hacer la prueba anotando en un papel cuales son tus miedos actuales y guardando el papel entre las páginas de un libro. Luego créate una nota en tu agenda para revisarlo dentro de seis meses, verás como el 95% de tus miedos no se han cumplido.

El miedo a hablar en público aparece porque el ser humano tiene una necesidad intrínseca de reconocimiento y aceptación por parte de los demás, así que casi todo lo que hacemos en la vida lo enfocamos en este sentido, y lo que dejamos de

hacer muchas veces está relacionado con el miedo a perder este reconocimiento y aceptación de los demás.

Al hablar en público nos exponemos ante este gran reto que es recibir el reconocimiento de los demás y a su vez ante el riesgo de perder este reconocimiento, y ahí aparece el miedo más común al hablar en público es el miedo al hacer el ridículo.

Pero la buena noticia es que solo existen dos elementos que pueden hacernos entrar en esta zona peligrosa para que hagamos el ridículo:

1.- El hablar de lo que no sabemos
2.- El mostrarnos como no somos.

Si evitamos entrar en estas dos zonas tendremos controlado el 99% del riesgo a quedar en ridículo.

El primero es fácil gestionarlo, en primer lugar porque ya se supone que cuando alguien se encuentra ante una audiencia para hablar es porque sabe de algún tema más que su audiencia. Y en segundo lugar porque es un parámetro que podemos potenciar a través de una buena preparación.

El segundo en cambio es mucho más complejo, porque el ser humano tiene una tendencia natural a construirse personajes para mostrarse diferente de cómo realmente es, pensando que así será más aceptado ante los demás. Esta divergencia entre el

yo real y el yo ideal genera muchos quebraderos de cabeza.

Seguro que te ha sucedido alguna vez al levantarte por la mañana y ponerte ante el espejo que de golpe te ves intentando engañarte a ti mismo escondiendo barriga ante el espejo, o poniéndote más erguido de lo que estabas. Si hacemos esto con nosotros mismos y con cosas tan evidentes como nuestro físico, imagínate lo que podemos llegar a inventar para agradar a los demás.

Cuando las personas conectamos con nuestra esencia y nos expresamos desde nuestra sinceridad, con humildad y en coherencia con nuestros valores, desprendemos una autenticidad que nos hace enormemente atractivos y

extraordinariamente eficaces a la hora de comunicar. Para ello es muy importante trabajar a fondo el auto conocimiento y la auto confianza. Si crees que te conviene desarrollar estas habilidades, puedes encontrar muchos ejercicios prácticos en mi libro “Master en crecimiento personal”.

Tener estas habilidades bien desarrolladas nos da la confianza suficiente como para presentarnos delante de una audiencia sin necesidad de llevar máscaras ni disfraces y mostrándonos tal y como somos, lo que nos permitirá gestionar cualquier imprevisto con toda naturalidad, lo que será altamente valorado por nuestra audiencia.

Es natural estar un poco tenso y nervioso antes de

salir a escena, incluso es bueno porque nos permite estar despiertos y atentos, lo que puede perjudicarnos es llevar al extremo este nerviosismo. A menudo tenemos la sensación que el público es nuestro enemigo y que estará esperando el más mínimo error para saltarnos a la yugular, pero esto está muy lejos de la realidad, porque la mayoría de veces este público ha acudido voluntariamente al acto porque tiene ganas de escucharnos, y porque nuestro bagaje anterior justifica que estemos ahora ante ellos.

Todo esto nos lleva a que debemos distinguir muy bien entre los miedos racionales y los miedos irracionales. Como decíamos la mayoría de miedos son irracionales, pero existen otros miedos que si son justificados, como el miedo a quedarse

en blanco, el miedo a no saber responder a una pregunta o tener un problema técnico con el proyector o con el micrófono.

Lo que debemos hacer para combatir estos miedos es planificar con antelación todas estas posibles situaciones con el fin de tener preparada una buena respuesta para cualquier imprevisto. Esto nos dará la tranquilidad suficiente como para eliminar muchos de nuestros miedos a la hora de entrar en escena, y a la vez nos permitirá gestionar con total eficacia cualquier imprevisto que pueda surgir.

A continuación detallo los imprevistos desestabilizantes más comunes a la hora de hablar en público y las respuestas a trabajar para poder contrarrestarlos de manera eficaz.

Fallo técnico con el micrófono.

En primer lugar debemos solicitar a la organización del evento el poder hacer una prueba de sonido antes de que el público llegue al auditorio. Esto también nos servirá para meternos en situación. Si aún así luego sucede cualquier problema técnico, en primer lugar debemos tener en cuenta que el público sabe que los aspectos técnicos no son una responsabilidad nuestra, por tanto relax. En segundo lugar debemos pedir ayuda a quien tenga la responsabilidad técnica en la sala. Si el problema se alarga más allá de 10 minutos, (es algo que a mi no me ha sucedido nunca) solo nos quedarán dos opciones. Si la sala es pequeña y lo permite retomaremos nuestra presentación sin micrófono. Si la sala es grande y no podemos

hacerlo, pediremos a los responsables del evento que se dirijan a la audiencia para convocar una pausa de 15 minutos e intentar arreglar el problema.

Fallo técnico con la presentación

Este si que es un fallo que sucede de vez en cuando. Como en el caso anterior, debemos solicitar a la organización del evento, poder hacer una prueba de la presentación antes de que el público llegue al auditorio. Y en este caso mi consejo es que compruebes el correcto funcionamiento de todas las diapositivas de tu presentación, audios, vídeos, etc…

Los fallos técnicos con nuestra presentación se deben en la mayoría de casos a problemas de incompatibilidades entre ordenadores (tipografías,

reproductores de audio o video, incompatibilidades en sistemas operativos, etc…) por lo que siempre que podamos aconsejo pedir al staff técnico de la sala que nos conecten nuestro equipo informático al proyector, de modo que podamos ejecutar la presentación y materiales audio visuales desde nuestro propio dispositivo. En mi caso además siempre tengo la precaución de llevar conmigo los cables y adaptadores más comunes para conectar mi portátil a un proyector, y también llevo siempre una copia de todo mi material en un pen drive en versión PC y MAC.

Aún así, como veremos más adelante no debemos dar excesivo peso al material audiovisual, porque si bien es cierto que hoy en día estos materiales nos sirven de gran ayuda para poder hacer una

exposición amena y didáctica, también es cierto que un gran orador debe ser capaz de realizar una buena charla sin necesidad de apoyarse en nada más que sus propias palabras y su cuerpo.

Fallo técnico del proyector

Una vez más debemos solicitar la prueba antes de que llegue la audiencia, y una vez más, este tema no es responsabilidad nuestra, por lo que incluso podemos negarnos a realizar la presentación si llegado el momento no tenemos los recursos mínimos necesarios que se pactaron en su momento.

Pregunta del público a la que no sabemos responder

Cuando nos presentamos ante una audiencia

solemos hacerlo como expertos de algún tema, por lo que generalmente sabremos de lo que hablamos y por tanto no nos encontraremos en este tipo de situaciones. Aún así, siempre existe la posibilidad de que haya alguien entre la audiencia que sepa más que nosotros, pero esto no solo no debe preocuparnos sino que puede enriquecer al evento. En el hipotético caso de que esto suceda, lo primero que debemos hacer es reconocer con humildad ante el público que no sabemos responder a esta pregunta, y a su vez solicitar al resto de la audiencia a ver si hay alguien que se vea capacitado para responder. Este tipo de actitudes y respuestas refuerzan mucho nuestra empatía con el público y siempre son valoradas muy positivamente. En todo caso, lo que debemos evitar a toda costa es responder haciendo ver que

sabemos más de lo que realmente sabemos, ya que ahí si que estaríamos entrando en esta zona de riesgo a quedar en ridículo.

Quedarse en blanco

Esta también es una de las preocupaciones más comunes pero que no se da casi nunca. En todos los años que llevo asistiendo a charlas y conferencias e impartiéndolas yo mismo nunca he visto que sucediera. Lo que si puede ocurrirnos es que suframos algún pequeño lapsus que nos distraiga de nuestro discurso y perdamos el hilo conductor. En este caso lo que debemos hacer es recurrir al material de apoyo de nuestra presentación y tirar un poco para atrás para retomar el hilo.

Una vez más será importante que nos mostremos

sinceros y humildes con frases del tipo “Disculpen pero me he perdido, ¿por donde iba…? Déjenme ver…” y tranquilamente revisamos nuestro material. Son situaciones totalmente normales y que la audiencia acepta sin ningún tipo de problema.

Que se noten las reacciones físicas

Muchas veces pensamos que notarán nuestra tensión y nuestros miedos, pero es realmente difícil que esto ocurra ya que factores como la tensión corporal, los sudores o un ligero temblor en el habla, son sensaciones que uno percibe con mucha intensidad pero que normalmente son imperceptibles por parte de la audiencia. En todo caso, si alguien llegara a percibir alguna de estas

sensaciones, pensaría que son cosas muy naturales y que a cualquiera que estuviera en nuestro lugar podrían ocurrirle.

Protagonismo excesivo de uno de los asistentes

Esto es algo que sucede de vez en cuando, sobre todo una vez finalizada la charla cuando se entra en el espacio preguntas del público. A veces hay algún asistente que tiene ganas de protagonismo y sin darse cuenta pregunta demasiado o se extiende demasiado en sus reflexiones. En este caso será importante que sepamos actuar como moderadores, con diplomacia y asertividad pero imponiendo un reparto del protagonismo lo más equitativo posible entre la audiencia.

Hemos repasado los principales miedos y hemos

dado respuesta a que hacer si alguno de ellos se materializa, pero como habrás observado, muchos de estos miedos se minimizan repasando y ensayando rigurosamente lo contenidos de nuestra ponencia con anterioridad, y también teniendo la seguridad que nos dará el hecho de que hayamos preparado nuestra charla con todos los elementos que vamos a ir analizando a lo largo de este libro.

El resto ya solo será cuestión de ir mejorando conforme vayamos teniendo ocasión de hablar en público y de poner en práctica estos conocimientos.

Paso 3 – La preparación

Una buena preparación es uno de los puntos claves para poder disfrutar de hablar en público.

Cuanto más tiempo dediquemos a estudiar sobre lo que vamos a hablar más seguros nos sentiremos. Cuanto más tiempo dediquemos a preparar nuestra presentación, más aseguraremos que ésta sea atractiva para nuestra audiencia, y este es sin duda uno de los factores importantes para garantizar el éxito de nuestra charla.

Cuando preparemos cualquier intervención en público, deberemos tener en cuenta cinco aspectos muy importantes:

1.- Desglosar por puntos

A la hora de preparar una buena intervención debemos desglosarla en apartados. En mi caso,

antes de empezar a crear cualquier presentación en Power Point, me planteo los diferentes apartados y sus posibles contenidos con notas Post-it en una pizarra. Esto me permite ordenar los diferentes apartados y sus contenidos.

2.- Inicio y final

Para que una presentación sea exitosa deberemos tener un inicio y un final potentes y claramente definidos. En el inicio será importante presentarnos brevemente, abrir el diálogo con la audiencia con preguntas del tipo "¿Cuántas personas aquí…?" y por último explicar de forma muy breve cual va a ser la duración y cuales son los objetivos de la charla. Cuales van a ser los puntos importantes, y que se va a llevar la audiencia tras el evento.

Respecto al final, deberemos cerrar con algún elemento emocional potente, ya sea un vídeo, una anécdota personal etc… Es muy importante saber cerrar bien una charla para que la audiencia se vaya con un buen sabor y una buena valoración del acto.

3.- Seamos sintéticos.

Las personas que asisten al acto van a ofrecernos una de las mejores cosas que tienen en su vida, su tiempo, por tanto debemos ser lo más respetuosos posible con ellos y no alargar más de lo necesario ningún punto de nuestra charla.

Yo siempre intento utilizar la máxima del menos es más. Si puedo decir algo en siete palabras y se

entiende, mejor que en diez.

Woody Allen decía que un guión perfecto es aquel que le sacas una palabra y no se entiende nada, y le añades una palabra y no se entiende nada. A la hora de hablar en público debemos tener muy en cuenta esto porque cualquier palabra innecesaria muy probablemente aburrirá a nuestra audiencia.

4.- Presentaciones sintéticas.

Un buen orador debe apoyarse en contenidos audio visuales pero estos contenidos nunca deben ser más importantes que el propio orador.

Si nos fijamos en grandes oradores como Steve Jobs, veremos que siempre utilizan imágenes o textos potentes pero muy sintéticos. Muchas veces

se cae en el error de poner en una presentación todo lo que se va a decir y además luego el conferenciante se pasa la charla leyendo en voz alta lo que sale en pantalla. Este es un error común que es fatal para la audiencia y para nosotros, en primer lugar porque daremos una imagen muy insegura, y en segundo lugar porque mantenemos a nuestra audiencia constantemente en dos puntos de atención simultáneos lo que se hace muy incomodo y agota al público.

En una presentación debemos poner los puntos que vamos a desarrollar pero en una frase lo más sintética posible. Además cada frase debe verse bien (un tamaño mínimo de 30 puntos) y nunca poner más de 7 frases en cada página. Si además podemos acompañar a cada diapositiva con un

elemento gráfico y atractivo, mucho mejor.

5.- Tu presentación es tu guía.

Elaborar una buena presentación es esencial porque será la guía de tu intervención en muchos sentidos. En primer lugar desde un punto de vista de la gestión del tiempo, por ejemplo, si tienes una hora para tú charla y tu presentación es de 20 diapositivas, sabrás que tienes una media de unos tres minutos para desarrollar cada diapositiva, por tanto al cabo de media hora deberás estar en la diapositiva nº 10, de lo contrario te estarás adelantando o retrasando respecto al horario previsto.

Te aconsejo que lleves siempre una versión

impresa de tu presentación, ya que también te va a servir de guía para los contenidos. En caso de cualquier problema técnico o de cualquier lapsus que te haga perder el hilo, siempre podrás retomar a partir de estos papeles.

Por último ensaya tu presentación tantas veces como te sea posible, porque ensayándola te van a surgir elementos enriquecedores como anécdotas o ideas para integrar imágenes o vídeos que apoyen tu discurso.

Paso 4 – La relajación

Es muy aconsejable llegar al lugar con suficiente antelación como tomarse unos minutos de relajación antes de entrar en el lugar donde se va a realizar el acto.

Existen muchos métodos de relajación pero sin duda los más efectivos son los que tienen que ver con los ejercicios de respiración. Muchas veces nos cuesta relajarnos tan solo respirando cuando estamos a unos minutos de un momento importante pero te aseguro que si tomas el tiempo para ello notarás la diferencia.

A continuación te detallo dos trucos sencillos para regular el ritmo cardiaco y la relajación muscular:

El primer ejercicio consiste en sentarse en una silla con la espalda recta, poner las palmas de las

manos hacia arriba e inspirar, aguantar la respiración con el aire llenando nuestros pulmones, contar hasta cinco y soltar el aire. Repetir el ejercicio siete veces es suficiente para que nuestro ritmo cardiaco se equilibre.

El segundo ejercicio destinado a la relajación muscular es el siguiente :

Partiendo de la misma posición que el ejercicio anterior, cerrar los ojos y hacer un recorrido mental desde los pies hasta la cabeza en el que tensaremos y relajaremos la musculatura de nuestro cuerpo. Por ejemplo, ponemos toda nuestra atención en los dedos de nuestros pies y los tensamos intensamente durante cuatro o cinco segundos, luego los relajamos, respiramos tranquilamente un par de veces y volvemos a hacer lo mismo con nuestros muslos, luego con nuestro

esfínter, con las manos, con nuestro plexo solar, con nuestros hombros y cuello, con nuestra mandíbula y finalmente con los músculos de nuestra cara.

Paso 5 – La mentalización

Para poder hacer un buen trabajo de mentalización antes de hablar en público, debemos evitar cualquier stress innecesario ajeno a nuestra presentación, por lo que es conveniente llegar con suficiente antelación al lugar donde se va a desarrollar el acto, revisar nuestro material, probar los elementos técnicos como el proyector etc…, e incluso tener controladas cosas tan simples como los interruptores de la sala o las cortinas de las ventanas o revisar que tengamos todos los elementos necesarios para el buen desarrollo de nuestra presentación : Paper Board,

rotuladores etc…

Una vez preparados los elementos técnicos podremos dedicarnos a prepararnos a nosotros mismos.

Es importante preparar a nuestro cerebro para lo que va a suceder. Hacer un ejercicio de visualización imaginando a nuestra audiencia interesada en lo que vamos a contarles o andar por el espacio en el que vamos a dar la charla, son dos factores que van a ayudar a nuestro cerebro a familiarizarse con el entorno de manera que luego pueda centrarse solo en el acto de comunicación.

Preparar a nuestra mente es otro de los puntos clave, especialmente preparar a nuestro subconsciente. Nuestro subconsciente puede jugarnos malas pasadas, pero si lo preparamos bien puede convertirse en un excelente aliado.

Es aconsejable aislarse unos minutos antes de que empiece nuestro acto para poder prepararse mentalmente. En caso de no poder hacerlo en el mismo lugar donde transcurrirá el acto, puedes hacerlo en cualquier lugar donde puedas aislarte, como por ejemplo los servicios del edificio o dentro de un vehículo.

Te propongo cuatro ejercicios simples para que realices minutos antes de tu presentación:

1.- Agua : Bebe medio vaso de agua. Para la parte más primitiva de nuestro cerebro el hecho de beber agua le da un mensaje de que no hay peligro, ya que ningún animal bebe cuando esta en una situación de peligro real.

2.- Música : Ponte unos auriculares y escucha un tema musical positivo que pueda energizarte, como por ejemplo Think, de Aretha Franklin, en solo

2.18 minutos te cambia por completo tu estado de ánimo y tu predisposición.

3.- Mantra : Repítete diez veces una frase del tipo. Voy a impresionar al auditorio con mi presentación, les va a encantar.

4.- Actívate : Activa tu físico. Tu físico también debe estar con un tono adecuado antes de empezar, así que un buen ejercicio es realizar tres series de cinco saltos consecutivos con los pies juntos lo más alto que puedas.

Paso 6 – La interactividad

Cuando nos proponemos realizar un acto de comunicación ante una audiencia debemos tener siempre muy en cuenta que la comunicación nunca es unidireccional, el auditorio debe ser parte directamente implicada en nuestra comunicación.

Es esencial encontrar espacios donde se pueda establecer este *feedback*, ya sea mediante preguntas directas, ejercicios grupales o cualquier excusa que sirva para generar este enlace permanente. En este sentido, debemos tener siempre en cuenta tres factores que determinan el *feedback* con la audiencia:

El reparto de la atención a través del contacto visual, la escucha y el sentido del humor.

1.- El reparto de atención, contacto visual:

Los buenos oradores se mueven de lado a lado del escenario y reparten su atención a todo el auditorio, esto garantiza que el público esté atento y no se desconecte. Mirar directamente a todas las personas que están en la sala es un aspecto importante porque siempre hay personas que aunque no hagan nada atraen más nuestra atención

ya sea por su atractivo físico, porque les conocemos de algo o por su propia energía. Si no estamos atentos a este aspecto, acabaremos dirigiendo nuestra intervención solo a unos privilegiados que gozarán de nuestra atención y el resto de la audiencia va a notarlo.

2.- La escucha:

Cuando ejercitamos en feedback con nuestra audiencia debemos estar muy atentos a lo que nos comentan o nos preguntan, ya que muchas veces sucede que el propio orador está más pendiente de lo que va a responder para quedar bien que de escuchar atentamente la pregunta que le están haciendo, y esto no solo nos va a complicar mucho el poder responder bien, sino que además va a hacer que las personas que intervienen se sientan menospreciadas.

3.- El sentido del humor:

Este es un excelente recurso que utilizan todos los buenos ponentes. El sentido del humor es una excelente herramienta para empatizar con el público y para crear esta comunicación con ellos en la que nosotros emitimos unas palabras y ellos nos responden con su risa. Se trata de un recurso que conlleva sus riesgos porque no hay nada peor que un orador haciéndose el simpático o contando chistes malos, así que trátalo con el mimo que requiere pero no dudes en utilizarlo en cuanto veas que la ocasión lo merece. Hay una frase que define muy bien esto: El humor es caviar, no lo extiendas como si fuera mermelada.

Aquí te dejo un chiste corto que puedes utilizar.

Esta mañana tenía dudas de cómo vestirme para la ponencia, y le pregunté a mi mujer:

¿Por qué las mujeres siempre tratan de impresionarnos con la apariencia más que con la inteligencia?

Y ella me respondió:

Porque hay muchas más posibilidades de que un hombre sea estúpido que ciego.

Paso 7 – Los tiempos

Tener una correcta gestión de los tiempos es algo esencial que debe saber gestionar cualquier buen orador.

Es muy aconsejable preparar nuestra intervención para un tiempo inferior al que nos han asignado, ya que es muy frecuente que nuestra intervención empiece algo más tarde de lo previsto, o que se

alargue en cosas poco previsibles como los saludos, los agradecimientos o alguna anécdota que de pié a que alguien pregunte, etc…

Como decíamos antes el público nos está dando algo de mucho valor, su tiempo, y debemos tener un respeto sepulcral por ello. Si terminamos cinco minutos antes nadie se enfadará y puede que haya gente que nos lo agradezca, mientras que si terminamos cinco minutos después muy probablemente habrá personas que se molesten. El público siempre agradece la brevedad. En este sentido es bueno tener identificadas las partes de nuestra presentación que podríamos saltarnos en un momento dado para recortar nuestra intervención si vemos que se nos alarga.

Sin embargo es bueno también tener algún as bajo la manga por si sucede lo contrario y debemos

alargar, aun así, siempre es preferible quedarse corto que sobrepasar el tiempo asignado. Como decíamos, el público agradece la brevedad.

Esta flexibilidad es necesaria porque la misma organización del evento puede solicitarnos que modifiquemos la duración de nuestra intervención, ya sea porque el propio acto vaya con retraso o porque algún ponente no haya podido asistir y nos pidan alargar nuestra presentación, por eso es bueno llevar algún video de más relativo a lo que estamos contando o alguna diapositiva interesante que justifique plenamente el alargar nuestro discurso en caso de que sea necesario.

Un error común que sucede a los oradores nóveles es que no gestionan bien el tiempo y se alargan más de lo previsto. El problema es que a menudo cuando se dan cuenta ya es demasiado tarde, y esto

hace que una de las partes más importantes de cualquier charla, la conclusión, deba expresarse con demasiada superficialidad para acabar cuadrando los tiempos previstos.

Insisto, el buen orador solo debe alargarse si tiene algo realmente imprescindible que decir.

Finalmente debemos tener en cuenta que la capacidad de la audiencia para asumir nuestros conceptos es limitada, por lo que será importante que justo antes de finalizar reforcemos los tres o cuatro puntos claves a modo de recordatorio sintético.

Paso 8 – La estructura del discurso

Preparar un buen discurso no es tarea fácil, pero existen algunas pautas que pueden ayudarte a crear un discurso sólido. En primer lugar debes crear un título y un subtítulo lo más cortos y potentes posibles, y que tengan una clara referencia al tema central que vas a tratar. No es lo mismo asistir a una conferencia titulada:

La comunicación con nosotros mismos y con las demás personas.

Aspectos importantes y repercusiones posibles de nuestra manera de hablar con nosotros mismos y con las demás personas.

Que a una que lleve por título.

El arte de la comunicación

Como lograr una comunicación sana y eficaz con uno mismo y con los demás.

En segundo lugar, todo buen discurso debe tener tres partes claramente definidas, la presentación o introducción, el desarrollo y la conclusión, pero si algo no puede faltar en ninguna de las tres partes es la comunicación emocional y los “Bangs” emocionales.

En la primera parte el público nos descubre como oradores y debemos ganarnos su confianza y su credibilidad. También debemos crear la expectativa necesaria para incentivarles a que estén atentos durante todo el acto.

En la segunda desarrollamos el contenido del tema que vamos a tratar, y en la conclusión, vamos a recopilar de manera sintética los puntos más importantes y cerraremos nuestra intervención con un “Bang” emocional que haga que la información quede registrada en los cerebros de nuestro

publico. Esta parte es esencial porque que va a marcar la impresión que se lleve de nosotros la audiencia.

Paso 9.- La comunicación emocional.

Si yo te pregunto con quien estabas y que hacías el 3 de Octubre del 2001, probablemente no sabrás

responderme, pero si en cambio te pregunto dónde estabas, con quien estabas y que estabas haciendo el 11 de Septiembre del 2001 cuando cayeron las torres gemelas, seguro que podrás recordarlo. Esto sucede porque cuando nuestro cerebro recibe una información acompañada de un impacto emocional, la información queda registrada de manera mucho más intensa a nuestro cerebro.

Comunicar emocionalmente es relativamente sencillo siempre y cuando comuniquemos desde la sinceridad y desde nuestro yo más auténtico. Cuando nos mostramos tal y como somos surgen de manera casi automática anécdotas personales y surge este estilo de comunicación donde transmitimos el mensaje con pasión y de manera equilibrada entre la razón y la emoción.

Este estilo de comunicación emocional debe

reforzarse incluyendo en nuestra presentación los “Bangs” emocionales, que no son más que momentos en los que de manera planificada incluimos un vídeo emotivo, una imagen potente o una anécdota personal que incluya un elemento emocionalmente potente.

La esencia de cualquier mensaje que queramos comunicar a una audiencia debe llevar este trabajo previo de alimentar de contenido emocional a nuestro contenido intelectual. Nuestras ideas por si solas difícilmente llegarán a nadie si no las complementamos con emociones. No debemos pretender hablarle al público sino comunicarle, y esto se consigue utilizando razón y emoción. Hay una frase de Antoine de Saint Exuperie que ilustra muy bien esto.

Si quieres construir un barco, no empieces por

buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo sino que primero debes evocar a los hombres el anhelo del mar libre y ancho.

Para trabajar un buen contenido de tu discurso, uno de los trucos que puedes utilizar es el de escribir las diez preguntas que te hacen a menudo sobre el tema del que tú eres experto, y las diez que no te hacen por desconocimiento pero que crees que deberían hacerte. Este material te proporcionará un excelente punto de partida para generar un buen discurso.

Paso 10 - La comunicación no verbal.

Existen multitud de estudios que demuestran la importancia de la comunicación no verbal. Quizás el más citado sea el del profesor Albert Mehrabian, de la UCLA, quien tras varios experimentos llegó a la conclusión de que en determinadas situaciones la comunicación verbal es muy ambigua, hasta el punto de que sólo el 7% de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38% se atribuye a la voz (entonación, proyección, volumen, etc.) y el 55% al lenguaje corporal (gestos, posturas, respiración, mirada, etc.).

Así pues si sumamos los porcentajes veremos que

solo el 7 porciento del mensaje está en lo que decimos, mientras que el 93% está en como lo decimos.

Podemos estar más o menos de acuerdo con estos porcentajes, pero lo que esta claro es que la manera de decir las cosas repercute directamente en nuestra comunicación con los demás porque define el contenido del mensaje.

Cuando una pareja se conoce y se enamora es fácil que la chica le diga a sus amigas pestañeando rápidamente y ladeando la cabeza mientras acerca sus manos al corazón... -Es que mi chico es único..., pero la misma chica treinta años después es fácil que les diga a las mismas amigas con cara de enfado y sus brazos en jarra... Es que mi marido es único! Son exactamente las mismas palabras

pero el significado no solo no es el mismo sino que es totalmente opuesto.

Cuantas veces has tenido delante a alguien que tenía razón en lo que decía (en el significado de sus palabras), pero perdía toda su razón por la manera de expresarse. La forma puede hacer perder el fondo del mensaje.

Vamos a ver pues cuales son estos factores importantes de la comunicación no verbal a la hora de hablar en público.

La voz

Es nuestra herramienta para comunicar y a menudo no le prestamos la atención que se merece. Los personajes públicos relevantes suelen tomar

cursos de voz, ya que aspectos como el tono, la pronunciación, la enfatización o la velocidad a la hora de hablar, son factores que determinan a menudo el éxito de una exposición.

Nuestra voz refleja nuestro estado ánimo. La entonación, el volumen, los silencios, o la inflexión de la voz son características que debemos manejar adecuadamente al realizar una presentación en público. En este sentido es importante prestar especial atención al volumen, ya que todo el mundo debe poder escucharnos sin dificultad.

Cuando nos expresamos ante un público tenemos delante a diferentes tipos de personas, y cada una de ellas tiene un estilo y unas necesidades en materia de comunicación distintas, o sea que para llegar a todos ellos debemos ser capaces de

expresarnos desde todos los estilos de comunicación y para todo tipo de público.

Por ejemplo, si nuestra velocidad a la hora de hablar es más rápida que la de la media, seguro que agobiaremos a parte del auditorio porque no podrá digerir los contenidos a la velocidad que nosotros los impartimos. Pero si por el contrario, nuestra velocidad es más lenta que la media, seguro que aburriremos a parte del auditorio. Para evitar todo ello es importante que seamos capaces de crear momentos con diferentes tonos, ritmos e intensidades dentro de nuestra charla.

La imagen personal

Nuestra imagen personal será sin duda nuestra tarjeta de presentación para nuestra audiencia en cuanto pisemos el escenario. Esta primera impresión condiciona a menudo la valoración de nuestro público antes de que nosotros abramos la boca.

Deberemos tener en cuenta siempre el contexto de nuestra intervención y adecuar nuestra indumentaria en función del evento. En caso de duda siempre es mejor pasarse de serio que de informal, es decir, si no estamos seguros de si debemos llevar corbata o no, mejor nos la

ponemos y siempre nos la podremos quitar.

El ser humano es incapaz de no comunicar. Aún estando en silencio, tan solo por la manera en la que nos posicionamos dentro de un espacio, o por tal y como tenemos nuestras piernas o nuestras manos, la cuestión es que nuestro cuerpo siempre está diciendo algo. En cualquier acto donde tengamos que hablar en público deberemos tener en cuenta esto y utilizarlo a nuestro favor.

Se trata de un tema extenso que no podemos desarrollar en profundidad aquí, pero si debes exponerte a menudo ante un público para exponer tus ideas, te aconsejo que te formes también en esta vertiente.

La comunicación no verbal es importante tanto por lo que se refiere a nosotros mismos como al público que tenemos delante.

Cuando vemos a alguien entre el público que está con los brazos cruzados, con el cuerpo ligeramente inclinado hacia atrás y haciendo esfuerzos por aguantar su cabeza erguida, eso quiere decir que se está aburriendo. Si se trata de una sola persona a lo mejor es que no ha dormido suficientemente la noche anterior, pero si vemos que esto nos está sucediendo con varias personas a la vez, es que algo estamos haciendo mal.

Cuando sucede esto por ejemplo, debemos reaccionar rápido para reactivar al público. Siempre podemos tener preparado un vídeo divertido que ilustre el motivo de la charla, o proponer algún ejercicio que requiera algún tipo de interactividad con la audiencia.

Los movimientos y gestos de la puesta en escena:

Cuando subas al estrado sonríe y saluda a la audiencia dirigiéndote siempre a izquierda, a derecha y al centro de la platea. Procura mantenerte en silencio hasta que no hayas mantenido este primer contacto visual que te conecte con todo tu público.

Cuando empieces tu intervención, probablemente deberás empezar por presentarte a ti mismo, hazlo recorriendo tranquilamente todo el escenario y dirigiéndote a todo el público. Esto da una sensación de seguridad importante de cara al público y nos permite calentar motores hablando de algo que ya deberíamos conocer sobradamente, nosotros mismos.

Tener un objeto en la mano es un acto de distensión ya que nos permite canalizar parte de nuestro estrés a través de él, por tanto es bueno que te

hagas con un rotulador, o con el dispositivo que te permitirá pasar las diapositivas de la presentación.

Intenta estar lo menos posible detrás de un atril, aunque parezca que estés más cómodo, estarás interponiendo una barrera entre ti y tu comunicación con tu público.

No cruces las piernas ya que en el lenguaje no verbal es una clara señal de inseguridad.

Cuando estés quieto, estate quieto. Es bueno que te vayas moviendo por todo tu espacio mientras vas exponiendo tus contenidos, pero cuando te pares y hables desde un punto determinado intenta mantenerte firme, con las piernas bien aposentadas en el suelo y sin “bailar”, ya que esto también te dará seguridad y dará sensación de seguridad a los que tienes delante.

En los primeros minutos es importante mostrarse motivado y entusiasmado por que este entusiasmo se transmite al público. No debemos sobreactuar ni forzar demasiado nuestro entusiasmo, simplemente se trata de potenciar tu actitud más positiva y de transmitir la pasión que sientes por el tema del que tú eres experto.

Darwin decía en su libro "La expresión de las emociones" que los movimientos expresivos "dan vivacidad y energía a las palabras pronunciadas. Pueden revelar –y a menudo revelan- los pensamientos con más sinceridad que las propias palabras, que pueden ser falseadas".

También debemos intentar mantener una actitud lo más natural posible con nuestros movimientos. Por ejemplo, si habitualmente solemos gesticular mucho al hablar, no dejemos de hacerlo cuando

estemos delante de la audiencia porque forzar algo así nos mermaría nuestra credibilidad.

Acercarnos físicamente al público también facilitará nuestra conexión con ellos, así que por poco que podamos debemos movernos y acercarnos a él. Por supuesto lo que nunca debemos hacer es dar la espalda a la audiencia.

Los silencios.

Los silencios bien gestionados son uno de los mejores recursos que tiene cualquier buen orador. Hay silencios deliciosos, silencios que dicen mucho, silencios que hacen pensar, imagínate la potencia de un buen silencio en el momento justo. Además los silencios bien gestionados transmiten mucha seguridad.

A la hora de gestionar los silencios ten en cuenta

que la percepción de la duración de un silencio siempre es mucho más larga por parte del orador que por parte del público.

Un silencio es especialmente necesario cuando queremos que una información quede resaltada en negrita en el cerebro de nuestros interlocutores. Si de golpe cambiamos el tono y el ritmo de nuestra voz, soltamos una frase y dejamos un silencio detrás, el contenido de esta frase quedará grabada intensamente en la memoria de los asistentes.

Decía algún sabio que antes de abrir la boca siempre deberíamos asegurarnos de que aquello que vamos a decir es más importante que el silencio.

En mi opinión, un excelente orador se mide por el buen dominio de sus silencios.

Cualquier palabra nace del silencio, y cualquier silencio suele ser siempre un espacio creado para la digestión de lo dicho y para crear espacio de lo que se va a decir.

Así pues toma en consideración la importancia de los silencios a la hora de exponer tu presentación.

Paso 11 – Pasión, se tú mismo

La comunicación con amor y con pasión es el punto clave de una excelente presentación. Cuando amamos lo que hacemos lo expresamos con pasión, y no existe hilo conductor más potente que el amor y la pasión para comunicar eficazmente un mensaje.

Exprésate de manera sencilla. El auditorio no está esperando a un virtuoso de las palabras sino a un buen comunicador. Si utilizas un lenguaje que no sea asequible para tu audiencia, esta se desconectará y perderás tu capacidad de transmitir el mensaje de manera eficaz.

Como comentábamos al principio del libro, uno de los riesgos que asumimos con más frecuencia es el

de mostrarnos distintos a como realmente somos. En este sentido el mejor barómetro que podemos tener es nuestra propia percepción. Si no nos parece suficientemente bueno un chiste o una anécdota a nosotros mismos, no lo incluyamos en nuestra presentación. Asimismo si hay alguna parte de la presentación que no nos despierta especial interés, difícilmente lograremos que despierte el interés de nuestro público. Seamos honestos con nosotros mismos y lo seremos con nuestra audiencia.

Si estamos en esta situación privilegiada que nos permite dirigirnos a un grupo de personas, es porque hemos tenido una experiencia anterior que nos avala y que nos legitima para poder estar en este auditorio. Las personas que están en la sala vienen para que les transmitamos estas

experiencias y las emociones que nosotros experimentamos al vivirlas. Trata de comunicar estas situaciones con pasión y transmitiendo lo que sentiste en su momento.

También debes evitar las generalizaciones y los absolutismos, por que nunca son ciertos, y porque generalmente te alejan de la humildad, por ejemplo todo, nada, nunca, siempre... y cuando emitas una opinión siempre hazlo desde la modestia de poner delante “En mi opinión…” pero no des argumentos como verdades absolutas e irrebatibles.

Otro punto clave para ser tú mismo es que nunca leas, habla siempre sin leer. Nunca resulta tan eficaz el leer como el hablar por que al leer perdemos esta conexión con nuestras emociones y lo hacemos solo desde la parte racional de nuestro

cerebro.

Aunque el leer nos da una falsa percepción seguridad porque creemos que esto nos permitirá seguir el hilo y no equivocarnos, y esto es así, es cierto que ganamos en virtuosismo dialéctico, pero a cambio perdemos toda nuestra frescura y espontaneidad. Nunca verás a un gran orador leyendo sus palabras. Otra cosa es que tengamos los puntos clave a modo de frases cortas y que de ahí los vayamos desarrollando.

Las peores presentaciones a las que he asistido son aquellas en las que los oradores leen textualmente todo lo que pone en las diapositivas.

Paso 12 – Los modelos

A veces tendemos a inventar lo que está inventado. Existen magníficos ejemplos de buenos oradores con los que debemos fijarnos. Aquí te dejo una serie de enlaces con vídeos de oradores que cumplen con las premisas que hemos estado hablando hasta ahora y que están considerados como excelentes oradores. Fíjate en ellos y en los puntos que tienen en común.

Son vídeos de todo tipo de actos a la hora de hablar en público, y con personas de todas las edades y géneros, pero todos tienen en común el

hecho de ser grandes comunicadores. En internet puedes encontrar cientos de presentaciones excelentes con las que inspirarte.

Con todo lo visto y analizando a fondo a estos grandes oradores, solo te faltará practicar e ir mejorando presentación a presentación hasta convertirte en uno de ellos.

¡Suerte y adelante!

Steve Jobs Presentación iPhone

https://www.youtube.com/watch?v=1alSAkX2NQ0

Niña indígena de 12 años

https://www.youtube.com/watch?v=1Uxl_uh4jBE

Steve Jobs (Discurso de Stanford)

https://www.youtube.com/watch?v=vXJYrrLGNAo

Excelente discurso de un padre en una boda

https://www.youtube.com/watch?v=p7PBYuysZII

Presidente Mújica, sobre la felicidad

https://www.youtube.com/watch?v=b4FeS79ulq0

Presidente Obama tras su victoria en New Hampshire

https://www.youtube.com/watch?v=FSR9nvsOOko

La última lección de Randy Pausch

https://www.youtube.com/watch?v=jsSNX8XK37k

Acerca del autor

David Bertrán es coach certificado, máster en PNL y formador especializado en inteligencia emocional, PNL, técnicas de comunicación y emprededuría.

En los últimos 25 años David ha impartido seminarios y ha ejercido como "life coach" y "business coach" a la vez que ha fundado 14 proyectos empresariales en España, Francia y

USA, consolidando así una amplia experiencia internacional tanto en el campo del coaching y el crecimiento personal como en el mundo empresarial.

Entre sus últimos proyectos cabe destacar "SuccessiBox" que se ha consolidado como el primer referente mundial en el desarrollo de aplicaciones de crecimiento personal en el mercado IOS, con más de 25 aplicaciones publicadas en 5 idiomas para iPhone e iPad en los últimos dos años, y que a día de hoy se comercializan en la Apple Store bajo la marca Prosperikit www.prosperikit.com

Como parte de este proyecto, también se ha lanzado recientemente el portal de coaching online

www.successibox.com

Actualmente David Bertrán imparte talleres y seminarios tanto para centros educativos, como para todo tipo de organizaciones y para el gran público. www.davidbertrancoach.com
En estos momentos David complementa su formación a través de la UNED en el grado de Psicología y del Institut Gestalt de Barcelona como terapeuta gestáltico.

Al mismo tiempo prepara la salida de diferentes eBooks que aparecerán en los próximos meses relativos a diferentes áreas del crecimiento personal, y que siempre tendrán esta clara vocación de ofrecer herramientas prácticas a sus lectores para que puedan aplicar estas

herramientas a su día a día y mejorar rápidamente los niveles de felicidad en ellos mismos y en las personas que les rodean.

FIN